

Détail de l'offre : Chef des ventes national h/f (CDI)

**Recruteur** LE MERCATO DE L'EMPLOI  
**Code postal** 17000  
**Ville** Rochefort  
**Référence** 156472086444957885  
**Titre de l'offre** Chef des ventes national h/f (CDI)  
**Description de la mission** Sous la responsabilité de la Directrice Générale, vous serez acteur(trice) du développement commercial et leader de notre force de vente.

Développement commercial :

- Promouvoir et Vendre des solutions des solutions thérapeutiques utilisant la réalité virtuelle auprès de nos clients cibles.
- Piloter et mettre en oeuvre la stratégie commerciale pour accroître le chiffre d'affaires.
- Définir et exécuter le plan d'actions commerciales et la politique tarifaire.
- Prospector, gérer votre propre portefeuille clients sur une zone géographique définie et conclure des ventes.
- Assurer une veille concurrentielle et identifier les opportunités du marché.
- Participer à des salons, congrès et événements pour promouvoir nos solutions.

Management de l'équipe commerciale :

- Dès votre arrivée et appréhension du contexte, de votre équipe, mettre en place un cadre structurant mais également agile
- Encadrer et animer une équipe de 3 commerciaux sur toute la France.
- Définir des objectifs de vente et s'assurer de leur atteinte.
- Adapter son management en fonction des profils de ses collaborateurs.
- Former et accompagner les commerciaux sur le terrain.
- Optimiser les processus commerciaux et structurer l'approche de vente.
- Analyser les performances et ajuster les stratégies en conséquence.

LE PACKAGE :

Poste CDI à temps plein à pourvoir dès que possible.

Statut Cadre

Lieu de travail : 2 jours / semaine à Montpellier déplacements réguliers sur le terrain en France, Belgique et Luxembourg.

Mutuelle professionnelle prise en charge à 50% par l'entreprise.

Rémunération : Fixe 65k brut / an variable non plafonné sur 12 mois.

Voiture de fonction / Téléphone professionnel / PC / Tickets restaurant

Programme d'intégration via le service Formation interne et l'encadrement Pour postuler cliquer ici.

**Type de contrat** CDI  
**Télétravail** Non spécifié  
**Rémunération** 60 K /an  
**Profil** Commercial-Marketing-Vente :  
- Directeur des ventes  
**Localisation** Nantes  
**Description du profil** Vous résidez idéalement à Nantes ou à Lyon.

Vous êtes un(e) commercial(e) terrain et doté(e) d'un leadership naturel !

Expérience réussie indispensable en management commercial et dans la vente de solutions technologiques, idéalement en milieu médical ou paramédical.

Compétences en prospection, négociation et closing, avec une capacité à gérer des cycles de vente courts.

Excellent communicant(e), vous savez fédérer une équipe et insuffler une dynamique de succès.

Curieux et Technophile, vous êtes doté d'une grande capacité d'adaptation.

Goût du terrain et capacité à mener des actions commerciales de manière proactive.

Maîtrise des outils CRM (Sellsy est un plus) et Pack Office.

Anglais professionnel indispensable.

Vous aimez prospecter, closer et consolider et contribuer à la croissance d'une entreprise innovante ?

Vous êtes un manager reconnu par ses équipes à qui vous savez donner l'envie d'avoir envie !!

Vous êtes dynamique, curieux, rigoureux(se) et orienté(e) résultats ?

Rejoignez nous ! Nous attendons votre CV avec impatience !

**Profil** Directeur des ventes  
**Secteur** Entreprises industrielles